



Universidad Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Orihuela

Grado en Administración y Dirección de Empresas o

Grado en Ciencias Políticas y Gestión Pública

Trabajo Fin de Grado

Financiación para Emprender

Curso académico 2013/2014

María José Ferrándiz González

Sergio Galiana Escandell

Quisiera hacer una pequeña pero gran dedicatoria para mí:

Después de unos años tan duros que nos ha dado la vida, quiero agradecer a la familia y a los amigos, todo lo que han hecho. Y en especial a mi compañero que siempre me ha ayudado, y que me ha enseñado que da igual los golpes que nos de la vida, aunque algunos se repitan y duelan mucho, lo importante es coger fuerza y luchar por esta vida, tú has demostrado que no hay nada que nos detenga, y es por ello que debemos tener siempre una gran sonrisa para afrontarlo todo.

INDICE

❖	Introducción	Página 5
❖	Financiación	Página 6
○	Emisión por deuda	Página 6
▪	Banca Comercial	Página 6
▪	Sociedad de Garantía Reciproca.....	Página 7
▪	Entidades de financiación	Página 8
▪	Factoring y Leasing	Página 8
▪	Emisión de deudas mediante títulos	Página 9
▪	Banca Pública.....	Página 10
▪	Microcréditos.....	Página 10
○	Financiación por recursos propios.....	Página 12
▪	Salidas a bolsa mediante acciones.....	Página 12
▪	Capital de riesgo	Página 12
▪	Business Angels	Página 12
▪	Búsqueda de socios e inversores	Página 13
❖	Bonificaciones y Reducciones nuevos emprendedores.....	Página 14
○	Beneficios fiscales.....	Página 14
○	Jóvenes empresarios y autónomos.....	Página 15
❖	Ayudas de Organismos Nacionales	Página 17
○	Empresa Nacional de Innovación, SA	Página 17
○	Instituto de Crédito Oficial	Página 18
○	Promoción centro de apoyo a emprendedores.....	Página 20
○	Programa de apoyo empresarial a las mujeres.....	Página 21
○	Emprendetur.....	Página 21
❖	Ayudas y financiación en la Comunidad Valenciana.....	Página 22
○	Ayudas e Información.....	Página 22
▪	EmprenJove.....	Página 24
▪	EmprenemJunts.....	Página 26
○	Financiación a través de la Comunidad Valenciana.....	Página 28
▪	Instituto Valenciano de Financiación.....	Página 28
❖	Casos Prácticos.....	Página 30
❖	Conclusión.....	Página 34
❖	Bibliografía y paginas webs consultadas.....	Página 36
❖	Anexos.....	Página 39
○	Portal del Emprendedor	Página 39
○	Entrevista personal Caso Práctico 1.....	Página 40

1. INTRODUCCIÓN:

Actualmente estamos viviendo una época de crisis, de “vacas flacas” en la economía, una situación que no solo afecta a nuestro país, sino que afecta al mundo entero; es por ello que no podemos esperar sentados a que los trabajos vengan a tocarnos en la puerta de casa. Es el momento de salir en busca de una oportunidad, para ello tenemos que identificar cuáles son las necesidades actuales ó cuáles podemos mejorar, y poder reunir todos los recursos necesarios para conseguirlo, luego la hora de emprender, es el turno del emprendimiento.

A la hora del emprendimiento, el empresario es el que asume los riesgos de poner un proyecto empresarial en marcha, ya que si fracasa puede perder no solo su prestigio como profesional, sino también su confianza, su patrimonio, puesto de trabajo, etc. En cambio si el empresario ha sabido adquirir los recursos necesarios para emprender (recursos humanos, físicos, financieros y tecnológicos), estaremos hablando de futuras recompensas para él como lo son la satisfacción de triunfar en su actividad empresarial, su prestigio profesional, los mayores ingresos que obtendría y el brillante ascenso en su carrera profesional.

Para todo ello, para poder emprender con éxito, y poder defender su idea, su proyecto y finalmente su negocio, el emprendedor debe tener conocimientos de la actividad que va a desarrollar, tener muy claro en que va a consistir su proyecto empresarial y conocer muy bien el sector donde va a competir, ya que cuanto mayor sea la experiencia laboral mayor porcentaje de éxito obtendrá.

Son muchas las preguntas que el emprendedor se plantea antes de atreverse a lanzarse al mercado con su proyecto empresarial, por ejemplo: ¿Necesitamos mucho dinero para crear una empresa?, para que mi negocio tenga éxito ¿necesito tener un buen capital?, ¿se puede comenzar sin dinero?, actualmente ¿hay dinero para financiar nuevas empresas?, una empresa nueva e innovadora ¿puede obtener financiación?, los jóvenes ¿tenemos ayudas?, etc.

A continuación vamos a mostramos todas las ayudas y financiaciones que existen para el emprendimiento, contestando a todas las dudas posibles, los beneficios de solicitar cada una y lo ventajoso para nosotros dependiendo nuestro proyecto empresarial, nuestros recursos y sobre todo nuestras necesidades.

“El genio es un uno por ciento de inspiración y un noventa y nueve por ciento de sudor.” Thomas Alva Edison

2. FINANCIACIÓN

A la hora del emprendimiento se piensa que el paso más difícil era tener una gran idea, un buen proyecto empresarial que sea innovador y viable el cual hay que sacar al mercado; pero la búsqueda de recursos financieros para hacer posible la puesta en marcha de nuestro negocio puede resultar el paso más difícil para el emprendedor o el empresario con una creación nueva.

Hay diferentes formas de obtener los recursos necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto y empezar nuestra actividad. Nosotros vamos a diferenciar los diferentes tipos de financiación con un detalle más amplio.

A) FINANCIACIÓN POR DEUDA

La financiación por deuda es la más demandada tanto por emprendedores con nuevos negocios, como por los pequeños empresarios ya establecidos en el mercado y no puedan autofinanciarse con recursos propios.

A pesar de ser la más solicitada, para algunos nuevos emprendedores, es más difícil conseguir esta financiación, ya que deben tener un buen proyecto empresarial, algo nuevo o innovador, para que las entidades vean la viabilidad de su financiación y acepten sus solicitudes concediéndoles la financiación.

Los diferentes medios de financiación y entidades donde se pueden obtener serían las siguientes:

➤ **BANCA COMERCIAL:**

La banca comercial son los Bancos, las Cajas de Ahorro o las Cooperativas de crédito, este método de financiación ha sido siempre el más usado por los empresarios para financiar su actividad o su proyecto empresarial.

El empresario o emprendedor tienen que ir a estas entidades con las ideas bien claras, con un plan de negocio claro y un análisis de viabilidad del proyecto para la banca comercial, ya que ellos tienen que saber con claridad ¿Cuánto?, ¿cuándo?, ¿para qué? y ¿cuándo lo vamos a devolver?, para que nos den luz verde y nos financien.

Los productos que nos ofrecen para la puesta en marcha de nuestro negocio o para las necesidades de nuestra empresa, son normalmente los siguientes:

Préstamos: Este producto consiste en que la entidad financiera le entrega al cliente una cantidad determinada de dinero durante un periodo de tiempo, en la que dicha cantidad tiene

que ser devuelta a la entidad en el tiempo fijado y con unos intereses ya pactados en la concesión del préstamo.

Créditos: En este caso la entidad financiera pone a la disposición del cliente una cantidad de dinero con un límite fijado (no podrá exceder en ningún caso ese límite de dinero) y para un tiempo establecido. Con el crédito, el cliente puede usar la cantidad de dinero que necesite sin sobrepasar ese límite concreto, incluso sin llegar a usar toda la cantidad del crédito; después el cliente tiene que devolver el importe usado en un plazo estimado con anterioridad a la concesión y con su correspondiente interés, el cual dependerá del momento en el que fue devuelto, cuanto más tiempo transcurre mayor será el interés del crédito.

En ambos casos, tanto en el crédito como en el préstamo, las entidades de banca comercial exigen ciertas condiciones ó que el empresario cumpla una serie de requisitos antes de proceder a su concesión. Las más comunes son las garantías reales o personales, y si no es un empresario de nuevo inicio también le pueden exigir el balance y cuenta de resultados de varios ejercicios.

Descuento comercial: Consiste en la negociación de efectos comerciales mediante recibos o letras de cambio. La entidad financiera elegida (banco, caja de ahorro o cooperativa) entrega al cliente el importe de los efectos que han negociado antes de que estos hayan vencido. Las entidades cobrarán un pequeño interés y unas comisiones por ello.

Con el descuento comercial si el deudor o librado no hacen frente al pago antes del vencimiento del recibo o de la letra, la entidad financiera procederá a recuperar el dinero que le adelanto a su cliente mediante un cargo en su propia cuenta bancaria, y en el caso que no se pudiera porque no tuviera suficientes fondos, la entidad podría abrir un procedimiento contra él para exigirle la cantidad prestada más los gastos que esta situación les conlleve.

➤ **SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCRA**

Las sociedades de garantía recíproca más conocidas como SGR, están constituidas por empresarios, generalmente de pequeñas y medianas empresas. Las SGR surgieron como una plataforma, un pequeño trampolín que ayudara a que los nuevos empresarios y emprendedores tuvieran un acceso al crédito que resultara más fácil y así poder solucionar esa barrera con éxito, ya que para un negocio nuevo, en la mayoría sin referencias anteriores es muy complicado que les concedan un crédito.

Una de las principales misiones que tienen las Sociedades de Garantía Recíproca o servicio que ofrecen es el de los avales, es decir, la SGR avala al empresario para que este tenga un buen acceso a tipos de financiación sobre todo frente a los bancos, cajas de ahorro o cooperativas,

quienes le van a conceder el crédito al empresario, teniendo este aval, no solo le facilitara la concesión sino que también pueden mejorar la negociación de los términos del crédito debido a convenios que las entidades tienen con las SGR. .

En todas las SGR existen dos tipos de socios que son los socios partícipes (son los empresarios que se benefician de los servicios que ofrecen las SGR) y los socios protectores (son las entidades tanto públicas como privadas que aportan el capital para los servicios ofrecidos en las SGR, por ejemplo las comunidades autónomas, diputaciones, cámaras de comercio, bancos, cajas de ahorro, etc.).

Para poder optar a esta ayuda y a los servicios de las SGR, los empresarios de las Pymes que desean constituirse como socios partícipes deben adquirir unas cuotas sociales, y principalmente deben tener un proyecto empresarial optimo y que sea viable.

Una vez cumplido los requisitos y ya siendo socio partícipe, el empresario puede optar a un límite de un millón y medio de euros, que puede solicitar en una o varias operaciones a lo largo del año. Y después del estudio del proyecto y su visto bueno, las entidades de crédito y las SGR tramitaran todo lo necesario para la concesión.

➤ **ENTIDADES DE FINANCIACION**

Las entidades de financiación no tienen consideración de banco, caja de ahorros o cooperativas de crédito. Son empresas dedicadas a la financiación mediante pequeños créditos. Los usuarios más demandantes de este tipo de financiación suelen ser los consumidores, pero cada vez es más habitual para pequeños empresarios y autónomos, debido a la rapidez de su concesión, esto conlleva a un mayor tipo de interés.

Estas entidades se rigen a la legislación exigida de cada país en el que se introduzcan, deben tener un capital mínimo desembolsado, este mínimo variara en función a su poder de actuación, ya sea de manera nacional, regional o provincial, cuanto menor sea la zona de actuación menor tendrá que ser el capital mínimo exigido.

➤ **FACTORING Y LEASING**

Hay productos que podemos elegir dependiendo de nuestras necesidades, es decir, dependiendo del plazo que queremos de financiación: corto, medio o largo plazo.

Factoring: Es un medio de financiación a corto plazo. Este producto es un contrato de cesión de sus créditos comerciales a favor de la entidad financiera, la cual ofrece las prestaciones de financiación, cobertura de riesgos y gestión de cobros. Es decir, consiste en una operación en la

que la empresa vende a una empresa llamada factor (normalmente las más frecuentes son las entidades financieras) el crédito antes de su vencimiento, ya sea en forma de efectos comerciales o facturas que están pendientes de cobro.

La empresa que denominamos “factor” es la encargada de proceder al cobro de las facturas o efectos pendientes de cobrar, asumiendo los riesgos que esto conlleva. La empresa factor pedirá a cambio de este cobro una comisión y unos intereses que dependerán del tipo de interés del mercado y el riesgo que haya asumido.

Con este producto el empresario obtiene a corto plazo una financiación, el saneamiento de la cartera de clientes, la eliminación del riesgo de impagados o retrasos de sus clientes.

Leasing : Es un medio de financiación a medio o largo plazo. Este producto se considera un contrato de arrendamiento financiero, en el que el arrendador alquila un bien (maquinaria, equipamiento, vehículos, inmobiliario, e incluso si es procedente del extranjero) a una empresa. El arrendador se compromete a pagar unas cuotas de alquiler e incluso tiene la opción de compra una vez finalizado el contrato. Podemos definir dos modalidades de leasing: financiero y operativo.

En el caso del leasing financiero el cliente, es decir, el usuario del bien se compromete a pagar el alquiler durante el tiempo de vigencia que tiene el contrato sin poder rescindirlo de manera unilateral.

En cambio en el caso del leasing operativo, el contrato puede ser revocable por el usuario del bien en cualquier momento con un previo aviso al arrendatario. En este caso el coste es mayor que en el leasing financiero, pero tiene la ventaja de poder evitar la obsolescencia del bien alquilado.

➤ **EMISIÓN DE DEUDAS MEDIANTE TÍTULOS**

La emisión de deudas mediante títulos es una forma de optar a una financiación emitiendo bonos y pagarés de la empresa; es poco frecuente por los nuevos empresarios y emprendedores que acaban de iniciarse en el mundo empresarial, pero es una forma más de obtener recursos financieros para la empresa.

No es una buena opción para las nuevas empresas ya que la emisión de los bonos u obligaciones por ejemplo, conllevan para el emisor unos gastos extras como son la notaría, el registro, impuestos, publicidad, etc., los costes de emisión por tanto son muy elevados. Y en cuanto a los pagarés, suponen una promesa de pago no garantizada.

A estas dificultades hay que añadirles el conflicto que se crea en la búsqueda de suscriptores e inversores que quieran adquirir los bonos y pagarés de la empresa.

➤ **BANCA PÚBLICA:**

Una de sus finalidades que tiene, es la financiación de la inversión empresarial, el apoyo a la actividad económica y a la generación de empleo y riqueza colectiva.

En países de Europa la banca pública desarrolla programas específicos de financiación a nuevas empresas que quieren abrirse un hueco en el mercado, y canaliza los fondos comunitarios para destinarlos a estas actividades, en la ayuda de los nuevos emprendedores.

Los programas a través de la banca pública sirven para subvencionar y financiar actividades de creación de empresas y para las inversiones de las pequeñas y medianas empresas (pymes), ya que debido a la dimisión de estas empresas muchas veces es difícil conseguir una buena financiación que sea adecuada para sus necesidades.

Las medidas de apoyo financiero para las Pymes por ejemplo en España destacaríamos el Instituto de crédito oficial (ICO¹), y en Europa el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

➤ **MICROCRÉDITOS**

Se denominan microcréditos a los créditos pequeños, destinados básicamente para apoyar al emprendedor. Estos pequeños préstamos tienen el objetivo de financiar económicamente la puesta en marcha, promoción, desarrollo y afianzamiento de pequeñas empresas.

Vamos a describir más a fondo los microcréditos para emprendedoras y los microcréditos a través del INJUVE (Instituto de la Juventud) a través del convenio con MicroBank de laCaixa.

MICROCRÉDITOS PARA JOVENES

Este programa fomentado por el Instituto de la Juventud (INJUVE) en colaboración con MicroBank de La Caixa consiste en ofrecer pequeños préstamos in avales.

Este programa lo pueden solicitar los jóvenes emprendedores hasta 35 años que no dispongan de la capacidad económica suficiente para poder acceder a otro tipo de crédito superior.

Las solicitudes se deben realizar a través de La Caixa la solicitud, deberán mostrar el plan de empresa y tendrán que aportar el certificado de validación emitido en la oficina de Emancipación Joven.

¹ Esta línea de financiación viene más detallada en el bloque de ayudas de organismos nacionales.

MICROCRÉDITOS PARA EMPRENDEDORAS

Este programa es posible gracias a la renovación del convenio de MicroBank junto con el ministerio de Sanidad, Servicios sociales e Igualdad, a través del Instituto de la Mujer. Esta financiación va dirigida a las mujeres emprendedoras para promover la actividad productiva y la creación de empleo.



B) FINANCIACIÓN POR RECURSOS PROPIOS:

La financiación mediante nuestros propios recursos es una fuente más de subvencionarnos, pero para las empresas nuevas y para los emprendedores esta opción resulta más difícil, aunque en algunos casos como con los Business Angels, puede ser la mejor opción para un emprendedor. A continuación describimos los métodos de recursos propios más habituales:

➤ **SALIDAS A BOLSA MEDIANTE ACCIONES:**

La salida al mercado bursátil para buscar financiación a través de la venta de acciones a suscriptores es una manera de financiarse con los propios recursos de la empresa; los ingresos obtenidos no suponen una deuda para las empresas que salen a bolsa.

Esta financiación está pensada para empresas grandes, sólidas y bien consolidadas en el mercado. Las barreras de entrada son altas para una pequeña empresa o para nuevas empresas, ya que para estas Pymes no resulta muy beneficioso. El coste por introducirse a la bolsa es muy elevado.

Concretamente en España podríamos dividir la bolsa en dos mercados, en cada uno de ellos tiene que haber un capital social mínimo, una rentabilidad sobre el capital y también un determinado número mínimo de accionistas; estos requisitos son muy grandes para un empresario o emprendedor con un nuevo proyecto empresarial.

➤ **CAPITAL- RIESGO**

El Capital riesgo o también conocido como capital inversión, es considerado como un método de financiación en el cual las empresas que no coticen en bolsa pueden participar como capitalistas y de forma minoritaria y durante un tiempo limitado poder apoyar a las empresas con la inversión en acciones o títulos. Es decir, el objetivo principal es la obtención de participaciones de tiempo limitado (temporales) en el capital de las empresas que no coticen en bolsa.

Con la financiación por capital riesgo el inversor busca que su empresa incremente su valor y con el tiempo, este retire dicha inversión con la posibilidad de haber obtenido beneficios. Por ejemplo, ellos invierten en las empresas con una previsión de crecimiento superior al resto, para asegurarse una obtención de beneficios que no siempre es segura.

➤ **BUSINESS ANGELS**

La financiación mediante el "business angels" es el ideal para los emprendedores con proyectos innovadores o empresas de nueva creación. La financiación con este método es posible debido a

que algunos empresarios o profesionales de prestigio y con éxito financiaban con sus recursos económicos a estos nuevos proyectos empresariales.

Son considerados como pequeñas sociedades de capital -inversión, con una tramitación mas ágil y sencilla que otros recursos de financiación, pero sus cantidades de dinero que ofrecen son pequeñas, sería un buen recurso que complemente a otro a la hora de poner en marcha un negocio.

➤ **BÚSQUEDA DE SOCIOS E INVERSORES**

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, y las empresas nuevas la búsqueda de inversores y de socios para su negocio resulta muy útil ya que es una importante fuente de financiación para ellos, que intentan lanzarse al mercado con una idea, como en el caso de los emprendedores.

Es por ello que para conseguir un buen inversor, el empresario o emprendedor tiene que tener un plan de negocios factible y un proyecto muy viable para que los inversores o socios piensen en la rentabilidad del proyecto y abonen el dinero necesario para su puesta en marcha.

El dinero que aporten los socios o inversores permite al emprendedor sacar al mercado su negocio, a cambio este debe de darles unas acciones de la compañía y alguna que otra prima, todo ello negociable antes de la financiación por ambos lados.

3. **BONIFICACIONES Y REDUCCIONES NUEVOS EMPRENDEDORES**

Cada vez son más frecuentes este tipo de ayuda de bonificaciones y reducciones por parte del gobierno para promover el emprendimiento, y que existan menos trabas a la hora de emprender. A continuación desarrollamos las más destacadas:

➤ ***BENEFICIOS FISCALES***

Actualmente el Gobierno forma parte en la ayuda al nuevo emprendedor, ya que debido a la crisis este porcentaje es más elevado y a petición de empresarios de Pymes el gobierno tramita la ayuda para promover el emprendimiento. Es por ello que vio la luz la Ley 14/2013 de Apoyo a los Emprendedores y su Internalización, cuyo objetivo principal es el apoyo financiero a nuevas empresas, abaratar y agilizar los trámites administrativos que la puesta en marcha con lleve y fomentar el desarrollo del I+D+i.

Las principales ventajas fiscales que se obtiene con esta ley para los emprendedores son los incentivos fiscales que desarrollamos a continuación:²

- Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF): Se establece una reducción por inversión en las empresas de nueva creación del 20% de las cantidades satisfechas con un límite máximo de actuación de 50.000€ al año. Los requisitos para esta deducción del 20% es la permanencia (mínimo 3 años y máximo de 12 años) de acciones o participaciones que se hayan adquirido y que no sean más del 40% del capital social de la empresa.
- En el impuesto sobre sociedades para las empresas de nueva creación obtendrán un tipo de gravamen reducido del 15%.
- Deducciones por inversiones de los beneficios, es decir, aquellos que inviertan los beneficios del ejercicio obtendrán una reducción del 5% en las micro-pymes y del 10% en las Pymes.
- IVA por caja: Es una de las nuevas medidas de la ley de emprendedores y de las más importantes de este año. El IVA con criterio de caja consiste en que las empresas o autónomos no tendrán que adelantar a Hacienda el IVA repercutido de sus facturas que aun no han sido pagadas, es una ventaja, pero a la vez tiene el inconveniente que tampoco podrán desgravarse el IVA soportado. Esta medida supone un respiro para las Pymes y sobre todo para los nuevos empresarios, ya que tendrán menos problemas de liquidez ya que no deberán adelantar el IVA de sus facturas.

Este criterio de financiación pueden solicitarlos los empresarios cuyo volumen de negocio de su empresa no llegue a superar por año los 2 millones de euros.

² Datos recogidos a través del BOE y en la ley 14/2013 Apoyo a Emprendedores y su Internalización

- En la creación de empleo a través de empleados con discapacidad la empresa obtendría ciertas bonificaciones. En el caso de que la discapacidad fuera igual o superior al 33% pero inferior al 65% se obtendría una deducción de 9.000€ por trabajador y por año; en el caso de que la discapacidad fuera igual o superior al 65% la deducción sería de hasta 12.000€.

Existe una exención en las transmisiones de participaciones o acciones si las empresas son de nueva creación y se considera una reinversión.

➤ **JOVENES EMPRESARIOS Y AUTONOMOS**

Muchas reducciones y bonificaciones de los emprendedores van clasificadas según la edad del empresario que quiere crear una sociedad o si prefiere darse de alta como autónomo. A modo de información hemos detallado algunos de los requisitos exigidos y los diferentes tipos de beneficios que pueden obtener.³

- En el caso de los menores de 30 años que no hayan estado dados de alta en los 5 años anteriores, o que sean dados de alta de manera inicial pueden beneficiarse de las reducciones y bonificaciones sobre su cuota de contingencias comunes, con una duración máxima de 30 meses. Las reducciones serían: 80% 6 meses, 50% 6 meses, 30% 3 meses y una bonificación del 30% durante 15 meses.
- Los mayores de 30 años con un alta inicial o que no hubieran estado dados de alta durante los 5 años anteriores como trabajadores por cuenta propia, podrán beneficiarse de la reducción sobre la cuota de contingencias comunes durante un plazo máximo de 18 meses. Sus reducciones van distribuidas de tal forma: 80% durante 6 meses, 50% 6 meses y 30% 6 meses.
- Las personas que se incorporen al régimen especial de trabajadores autónomos, con restricciones de hasta 30 años para los hombres y de 35 para las mujeres tendrían una reducción del 30% de la cuota mínima de autónomo durante 15 meses y 30% de bonificación durante otros 15 meses más.
- Los trabajadores autónomos situados en Ceuta y Melilla recogidos en los sectores específicos por la ley podrán beneficiarse de manera indefinida con un 50% de la base de cotización por contingencias.
- Las personas con una discapacidad igual o superior al 33% que estén de manera inicial en el régimen especial de trabajadores por cuenta propia o autónomos, tendrán sobre la cuota de contingencias durante un plazo máximo de 5 años, una reducción de 80% durante los 6 primeros meses si no tiene asalariados y una bonificación del 50% durante los 54 meses restantes.

³ Todos los datos de porcentajes recogidos en este documento se han extraído de la página web www.sepe.es y de la seguridad social www.seg-social.es

- Si la discapacidad es superior o igual al 33% pero son menores de 35 años con un alta inicial, o sin haber estado en el régimen durante los 5 años anteriores y sin trabajadores por cuenta ajena; pueden beneficiarse durante los 5 primeros años sobre la cuota por contingencias comunes de una reducción del 80% en el primer año y del 50% durante los 4 años restantes.



4. AYUDAS DE ORGANISMOS NACIONALES

Mediante la Dirección general de industria y de la Pequeña y mediana Empresa (DGPYME) se puede disponer de los programas e instrumentos para la agilización y facilitación del acceso a otro tipo de financiación para los emprendedores y Pymes, la mayoría de nueva creación.

Los organismos más destacados que ofrecen estas ayudas son: Empresa Nacional de Innovación (ENISA), Centro para el desarrollo tecnológico industrial (CDTI), Instituto de crédito oficial (ICO), Ministerio de Economía y Competitividad, Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Industria, energía y turismo con el programa "Emprendetur", Centro de apoyo a emprendedores (CEAE), Consejo superior de cámaras de comercio y la confederación española de asociaciones de jóvenes empresarios, Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM) a través de las cámaras de comercio.

Cada vez son más los organismos nacionales que ofrecen sus ayudas sobre todo en el ámbito del emprendimiento, para que los nuevos emprendedores puedan asesorarse y obtener los recursos necesarios para llevar sus proyectos empresariales al mercado de una forma satisfactoria.

Vamos a explicar detalladamente cinco de ellas, que son las más establecidas y demandadas por los usuarios:

➤ **Empresa Nacional de Innovación, SA (ENISA)**

La DGPYME ofrece una financiación directa a Pymes y emprendedores a través de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) mediante préstamos participativos, este año han otorgado a este organismo con un fondo de unos 98 millones de euros. Es una empresa pública participativa en la financiación de proyectos empresariales nuevos o innovadores. ENISA pretende promover la creación, el crecimiento y la consolidación de la empresa en nuestro país.

Es por ello que se dedica a financiar los proyectos con un plan de negocio viable con un apoyo económico para los emprendedores y empresas que no puedan asumir ese riesgo. Con sus programas emprendedores, ENISA ofrece unos servicios como el asesoramiento (tutoría y consultoría) o varias líneas de financiación para que los que se adentran en el emprendimiento puedan crear o reforzar su estructura empresarial.

A continuación indicaremos las diferencias y requisitos de las dos líneas de emprendedores de financiación de la empresa nacional de innovación, SA (ENISA): Emprendedores y Jóvenes emprendedores.

ENISA EMPRENDEDORES:

La línea Emprendedores va dirigida a las personas que quieren conseguir una ventaja competitiva con su empresa de nueva creación. ENISA dará un apoyo para la primera fase de la PYME cubriendo las inversiones necesarias para llevar al mercado su proyecto empresarial. Otra parte ventajosa de esta línea se sitúa en que no hay límite de edad para solicitarla.

Mediante un préstamo participativo que consta de 25.000€ mínimos y de 300.000€ como máximo, el importe que finalmente dotará a la empresa serán estimados según los fondos de los que se disponga o de la estructura de la empresa a financiar. El vencimiento de este préstamo será de 6 años con una carencia principal máxima de 2 años.

En cuanto a los requisitos exigidos para que ENISA conceda el préstamo nos encontramos con los siguientes: La actividad principal debe estar en territorio nacional, viabilidad del plan de negocio, estar registrada en lo mercantil como Pyme, estructura financiera equilibrada, etc.

ENISA JÓVENES EMPRENDEDORES:

En esta otra línea dedicada básicamente a los jóvenes emprendedores que quieran crear su propia empresa. ENISA les ayudara con el apoyo económico que necesita una nueva constitución del proyecto empresarial realizado por jóvenes, los cuales en muchas ocasiones no pueden contar con otro tipo de respaldo financiero.

La financiación consiste en un préstamo participativo el cual está dotado como mínimo de 25.000€ y como máximo de 75.000€ (la estimación precisa del importe dotado que se otorgara dependerá de la estructura de la empresa y los recursos propios de los que disponga el emprendedor) y con un vencimiento máximo de 4 años, con carencia de 1 año.

Los requisitos más relevantes para los solicitantes de esta financiación, serian los siguientes: la viabilidad del proyecto empresarial, el cual deberá ser innovador o con ventajas competitivas frente a las del mismo sector, la mayoría del capital social debe pertenecer a una persona física cuya edad no supere los 40 años, estar en el registro mercantil como pyme, etc.

➤ INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

El Instituto de crédito oficial actúa como banco público que concede préstamos a través de sus diferentes líneas de financiación, gestionando los recursos financieros que el Estado les otorga, para fomentación y el desarrollo.

La finalidad principal de estas líneas es la de financiar a largo plazo inversiones productivas en las mejores condiciones del mercado, obteniendo acuerdos con bancos y con cajas de ahorro. La

línea que nos interesa a nosotros, es la línea ICO para Empresas y Emprendedores⁴, que vamos a detallar a continuación:

ICO EMPRESAS Y EMPRENDEDORES

Con esta línea destinada a empresas y emprendedores, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) pretende financiar a autónomos y empresas, pretenden cubrir las necesidades de circulante (pagos a proveedores, compras, nominas, gastos) que el emprendedor pueda necesitar, la línea ICO financia inversiones en activo fijos producidos dentro del territorio español.

Como ya bien hemos mencionado, con esta línea el emprendedor obtiene cierta liquidez para los gastos habituales, pero también ofrece para futuras inversiones como por ejemplo, pueden ser: la adquisición de vehículos (si no superan los 30.000€), la adquisición de activos fijos, o de empresas. El emprendedor dispone de un año para realizar este tipo de inversiones.

El emprendedor tiene dos opciones de financiación, si se trata de una financiación para obtener liquidez, este solicitará un préstamo; en cambio si se trata de una financiación de inversión el emprendedor solicitará bien el préstamo o un leasing.

Este tipo de financiación es totalmente compatible con otro tipo de ayuda que el emprendedor pueda estar recibiendo de su comunidad autónoma o de otras instituciones. El importe de esta financiación es de 10 millones de euros por año y por cliente, ya se solicite de golpe o tras varias gestiones.

La solicitud de esta ayuda se tramita a través de las entidades de crédito que colaboran con el instituto de crédito oficial. En el curso actual, la línea de crédito ICO 2014 está dotada con 16.00 millones de euros y las solicitudes para la concesión de esta línea de crédito se pueden solicitar a través de las entidades financieras cuyo plazo finaliza el 15 de Diciembre de 2014. Las entidades son las que deciden si otorgan dicha financiación o no; en la mayoría de estas entidades la concesión de este préstamo conlleva la contratación de un seguro de empresa o personal para el autónomo.

A continuación mostramos las entidades de crédito donde se puede solicitar el ICO Empresas y Emprendedores 2014:⁵

- Banca March
- Banca Pueyo
- Caja Rural de Asturias
- Caja rural de Burgos

⁴ Todos los datos recogidos tanto modalidades, compatibilidades y requisitos se han recogido en la página web del Instituto de crédito oficial www.ico.es, en el apartado Ico Emprendedores y Empresas año 2014.

⁵ Datos recogidos en la página del instituto de crédito oficial: <http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores/-/lineasICO/view?tab=entidades>

- Banco Caixa Geral
- Banco Caja de España de Inversiones
- Banca Caja Tres
- Banco Castilla la Mancha
- Banco Cooperativo
- Banco Mare Nostrum
- Banco Popular
- Banco Sabadell
- Bankia
- Bankinter
- Bankoia
- Bantierra Nueva Caja Rural Aragón
- BBVA
- C.A. de Ontiyent
- Caja Rural Central
- Caixa d'estalvis de Pollensa
- Caja de Ingenieros
- Caja Rural Castilla la Mancha
- Caja Rural Cordoba
- Santander consumer finance
- Caja Rural de Soria
- Caja Rural de Granada
- Caja Rural de Jaén
- Caja Rural de Teruel
- Caja Rural de Zamora
- Caja Rural del Sur
- Caja Rural Extremadura
- Caja rural Navarra
- Cajamar Caja Rural
- Cajasiete
- Catalunyaacaixa
- Globalcaja
- Ibercaja
- La Caixa
- Laboral Kutxa
- Liberbank S.A.
- NovaGalicia Banco
- Targo Bank
- Unicaja Bancos
- Santander

➤ **PROMOCIÓN CENTROS DE APOYO A EMPRENDEDORES**

Hoy en día en España existe una amplia oferta importante con servicios de apoyo para el emprendedor que quiera iniciar un proyecto empresarial así como a la pequeña y mediana empresa (Pyme) que ya están constituidas.

Dentro de esta amplia oferta intervienen varios organismos con distintas procedencias, desde las Asociaciones Empresariales, Cámaras de Comercio, Administraciones Públicas, etc.

La finalidad del programa CEAE (centros de apoyo al emprendedor) ,es poder mejorar la oferta de servicios que están dirigidos a los emprendedores y a las Pymes, incidiendo en una mayor especialización de estos y reforzando la coordinación y cooperación entre los mismos centros. Así se conseguirá incidir tanto en la creación de empresas como en la mejora de la competitividad de las nuevas empresas, ya que impulsa y refuerza los servicios de apoyo en las diferentes etapas del ciclo de vida de sus proyectos empresariales.

Esta ayuda está organizada a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, pero actualmente no hay convocatoria abierta, la última fue en el año 2012. Para ver si hay convocatoria o alguna modificación hay que mirarlo en la página del ministerio o en las publicaciones a través del BOE.

➤ **PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A LAS MUJERES (PAEM)**

El programa va dirigido a mujeres con buenas ideas, con una inquietud emprendedora y un buen proyecto empresarial. Este programa apoya las iniciativas de las mujeres tanto en su inicio emprendedor, como en su puesta en marcha y consolidación.

Con el programa podemos obtener: información (sobre líneas de financiación, trámites administrativos, direcciones de interés, etc.), ayuda en la presentación de microcréditos, y asesoramiento y orientación laboral (sobre planes de viabilidad, estudios de mercados, nuevas tecnologías, etc.).

La solicitud y gestión de este programa se debe hacer en cualquiera de las 50 cámaras de comercio⁶, en las cuales se encuentra la red de gabinetes de apoyo técnico, con gente especializada para poder recibir un trato y asesoramiento personalizado para cubrir las necesidades de las emprendedoras y empresarias.

El asesoramiento puede ser de forma online⁷, se pueden hacer las cuestiones precisas, ya que pueden responder de forma rápida a las preguntas de gestión empresarial, también existe la posibilidad de participar en el foro común en el cual pueden ayudarse e intercambiar información. Se pueden ver las jornadas, ferias, actividades formativas y demás que el programa ofrece.

➤ **EMPRENETUR**

Emprenetur es una línea de financiación sacada por el Ministerio de Industria, energía y turismo, esta es la tercera edición de estas ayudas. Este año están dotadas con 110 millones de euros, para la financiación de proyectos de los jóvenes emprendedores.

EMPRENETUR JOVENES EMPRENEDORES

La finalidad que se pretende con este programa es el apoyo a la puesta en marcha de los jóvenes emprendedores, fomentar la incorporación al sector turístico de jóvenes emprendedores y sobretodo innovadores para mejorar la rentabilidad y competitividad de este sector en España.

⁶ Para consultar el punto de atención más próximo a su localidad puede verlo a través de la siguiente página: <http://www.camaras.org/publicado/formacion/camaraspaemaj.html>

⁷Asesoramiento online a través de la siguiente pagina web: <http://www.e-empresarias.net>

Es por ello que de este programa se encarga la secretaria de Estado de Turismo, así como su convocatoria y todo lo relacionado con la ayuda. Mientras vuelven a abrir nuevas convocatorias de esta ayuda, a través de la pagina se pueden ver novedades del programa como: convocatoria para proyectos y actuaciones dentro del programa Emprendetur Jóvenes Emprendedores, convocatoria de ayudas para proyectos y actuaciones dentro del programa Emprendetur I+D+i, y convocatoria de ayudas a la realización de proyectos en el marco del programa de extensión de banda ancha de nueva generación.



5. AYUDAS Y FINANCIACIÓN EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

A) AYUDAS E INFORMACIÓN

¿Tienes una idea? Es hora de hacerla realidad, la Generalitat Valenciana te ayuda

La Generalitat Valenciana hace posible que tu idea se convierta en realidad y que puedas convertirte en un emprendedor de éxito, con una buena idea se puede labrar un gran proyecto. Para ello la Generalitat Valenciana crea una plataforma dedicada para uso exclusivo del emprendedor; en ella puedes obtener un asesoramiento y recopilar la información de todo lo que necesitas para ser un buen emprendedor, también te ayuda de manera informativa en los trámites a realizar y con un asesoramiento personalizado para cada emprendedor. En dicha plataforma podemos observar la información actual sobre financiación y subvenciones que existen en ese momento.

Solo falta que el emprendedor tenga ganas e iniciativa para afrontar los retos y obstáculos que se presenten, ya que deberá superarlos para poder comenzar el camino hacia el emprendimiento con éxito.

Para todo ello la Comunidad Valenciana crea el Portal del emprendedor⁸. Una plataforma donde los emprendedores de la Comunidad Valenciana encuentran recogido en un mismo lugar todo lo necesario para el respaldo y asesoramiento para el emprendimiento.

La plataforma consta de toda la información necesaria para que el emprendedor pueda poner en marcha su negocio, ya sea de instituciones públicas como si lo son de instituciones privadas. Para el emprendedor, este portal le permite un acceso rápido y fácil de recursos de asesoramiento, ayudas económicas, apoyo y formación.

En el portal se verán actualizadas todas las líneas de ayuda y subvenciones que estén en activo en ese momento, es una herramienta muy potente para los emprendedores o empresarios con una empresa nueva. En ella también podremos encontrar la información fiscal, jurídica o administrativa que pueda ser útil y de interés para la persona que quiera emprender, como por ejemplo, la guía existente para crear el plan de negocio de la empresa.

El objetivo principal por el cual la Generalitat Valenciana ha puesto en marcha este portal es poder facilitar, en esta época actual, la puesta en marcha de nuevos proyectos a los que arriesgan y quieren emprender con una buena idea, lo que intentan es promover la iniciativa empresarial, para fomentar y crear empleo.

⁸ www.emprendedores.gva.es portal del emprendedor creado por la Comunidad Valenciana

La Generalitat Valenciana quiere trabajar en nuevas formas y vías de financiación para que los proyectos que sean viables puedan seguir adelante intentando minimizar las dificultades existentes que encuentran los nuevos emprendedores que quieren comenzar el emprendimiento pero solos no pueden; en la actualidad si el proyecto es viable el mayor obstáculo con el que un emprendedor puede encontrarse a la hora de poner en marcha su proyecto es la financiación para poder hacer el proyecto realidad.

En el año 2013 se pusieron en marcha los con una financiación total de 18,2 millones de euros destinadas por la Generalitat Valenciana para sus ayudas. En este mismo año comenzaron a convertir el IVF (Instituto Valenciano de financiación) en un banco de emprendedores, reforzándolo con 100 millones de euros para que se pudiera financiar los nuevos proyectos, que permitirán la creación de puestos de trabajo.

En total la Generalitat Valenciana destinó un total de 85 millones de euros al Plan de Emprendedores, las ayudas consisten en la fomentación del emprendimiento, la eliminación de dificultades burocráticas y trámites administrativos, etc. Con esas ayudas el emprendedor puede conseguir el impulso y trampolín que le faltaba para ello, con la finalidad de ayudar a todo aquel que decidan iniciar una actividad y están dispuestos a asumir los nuevos retos que se plantean y a arriesgarse para conseguirlo.

La Comunidad Valenciana cuenta con un talento y un buen nivel emprendedor de los Valencianos con un 18'3% situándose por encima de la media española que era del 17'8%, incluso por encima de las comunidades autónomas como Cataluña del 16'6% o Madrid con el 13'8 % y que 1 de cada 4 nuevos empresarios inician su actividad en la Comunidad Valenciana (16.200 empresarios más en la Comunidad y 65.100 en España, 25% del aumento total).⁹

En cuanto a la creación de sociedades mercantiles, hasta agosto de 2012 era del 5'9% en la Comunidad Valenciana, superior a la de España que era del 1'5% y superior a la de otras comunidades autónomas como Andalucía, Cataluña o Madrid.

En la Comunidad Valenciana ha aumentado un 21 por ciento la creación de empresas frente al 3 por ciento que experimento España (datos recogidos desde agosto de 2011 hasta agosto 2012).

Desde el portal para el emprendedor podemos acceder a varios enlaces o a otras plataformas paralelas de la Generalitat Valenciana que ayudan al emprendedor, mediante noticias interesantes, información actualizada e incluso cursos de formación tanto online como presenciales, totalmente gratuitos ofertados para emprendedores. Vamos a destacar dos páginas

⁹Todos los datos estadísticos están recogidos a través de la Conselleria de la Generalitat Valenciana www.gva.es, en estudios realizados durante los años 2011 y 2012

re-direccionadas a través de la plataforma que cuentan con mayor servicio para los emprendedores:

➤ **EMPRENJOVE**

En la página de Emprenjove obtenemos un servicio totalmente gratuito de asesoramiento y formación empresarial, destinados principalmente a jóvenes de entre los 18 y los 35 años que quieran adentrarse en el emprendimiento y quieran crear una empresa. El asesoramiento puede ser presencial o vía “on line” a través de la webcam de EmprenJove, al igual que los cursos, los hay presenciales y otros de manera “on line” con limitación de alumnos por curso, este límite suele ser alto aunque normalmente el mismo día que se abre la matrícula para apuntarse al curso queda totalmente cubierto con lista de espera incluida.

Esta formación empresarial es permanente, los cursos presenciales se ofertan en las provincias de la Comunidad Valenciana: Castellón, Valencia y Alicante. Mientras que los cursos de formación “on line” conllevan las ventajas de ser un sistema de educación a distancia, llevando el propio alumno el ritmo del curso dentro de unas fechas preestablecidas para su realización.

El plan establecido de estos cursos se divide en dos semestres por año, normalmente repiten algunos cursos del primer semestre en el segundo, debido a la gran demanda existente de estos cursos. Hay mucha variedad de cursos durante todo el año, las temáticas de los cursos es muy amplia, pero se intensifican más, en temas interesantes para emprendedores. Estos son algunos de los cursos ofertados por el campus¹⁰ de EmprenJove destinados a emprendedores y empresarios:

- Régimen de autónomos, contratos y nominas (40h)
- Formas jurídicas, pasos y tramites (50h)
- Alquileres y traspasos (30h)
- Prestaciones para Autónomos (40h)
- Comercio “on line” (50h)
- Cuestiones Empresariales (20h)
- Tributación del autónomo (100h)
- Plan de negocio (50h)

Estos cursos son muy interesantes ya que te ayudan para el comienzo, o una vez iniciada tu andadura como emprendedor. También a la hora de todos los tramites que has de realizar, los

¹⁰ Pagina web del campus de Emprenjove donde informan de los cursos
http://www.gvajove.es/ivaj/opencms/IVAJ/es/empleo/Cursos_on_line.html

impuestos que debes pagar, sus tiempos e incluso el asesoramiento y toda la información para adquirir una forma jurídica adecuada al negocio que vayas a ejercer.

En esta página también ofrecen subvenciones, ayudas a la creación y certámenes para jóvenes emprendedores o con una buena idea de proyecto. ⁴

➤ **EMPENEM JUNTS (EMPRENDIENDO JUNTOS)**

En este portal encontramos todos los agentes del sistema valenciano dedicados al apoyo para el emprendimiento, nos enseña las diferentes páginas de internet que están relacionadas con el ámbito empresarial, para mejorar la eficacia, facilitar la búsqueda y obtener todos los recursos necesarios para los emprendedores, ya que abarca y junta al mayor número de entidades posibles, empresas y emprendedores interesados.

Esta plataforma está diseñada con la finalidad de organizar y ofrecer de una forma fácil, sencilla y concisa, ya sea de manera directa o indirecta, los recursos, información y contenidos a todos los emprendedores que accedan a ella para hacer su idea su proyecto empresarial.

Desde la plataforma podemos acceder directamente a varios enlaces, para que nos resulte la búsqueda más fácil y más útil para nosotros, seguidamente mostraremos algunos de esos enlaces:

- Colaboración en la organización del Día de la Persona Emprendedora (DPECV) es una propuesta que se realiza todos los años, concretamente el año pasado se realizó en el mes de Noviembre (el 5 en Alicante, el 14 en Castellón y el 19 en Valencia) con un gran éxito.

Desde esta página accedemos a la información y al formulario de inscripción, la cual solo permite una propuesta por usuario independientemente de que sea entidad o una empresa, existe la posibilidad y la opción de editarlo, completarlo y ampliarlo, antes de la finalización del plazo, el cual suele finalizar en el mes de Septiembre, este año aun no se ha abierto la convocatoria para mandar las solicitudes.

Aunque no tengas propuestas puedes colaborar en la confección del programa de la edición del Día de la Persona Emprendedora de la Comunidad Valenciana, propuesto por el Comité de Coordinación y Programación.

En el enlace nos suelen informar de los próximos eventos previstos de realización, la fecha, el lugar y la hora de su realización, al igual que nos informa del contenido de cada evento y la necesidad o no de inscribirse para asistir. También podemos ver las fotos y videos de ediciones anteriores.

⁴ La página web de EmprenJove es: www.gvajove.es

- Emprende plus, motivación para emprender¹¹, es un programa de motivación tanto para el emprendedor como para la creación de empresas nuevas o innovadoras. Su objetivo es promover la decisión de emprender, elegir bien y decidirse en ser autónomo o crear una empresa nueva, también fomenta el desarrollo de ideas empresariales en la Comunidad colaborando con agentes territoriales.

El programa emprende plus contiene la impartición y actividades de motivación, actitudes y emociones. Las actuaciones del programa y sus actividades son:

- ✓ **Decídete e+** experiencias emprendedoras. Estimula actitudes y valores emprendedores, estimulando capacidades y conocimiento de
- ✓ **Idea e+** creatividad emprendedora. Generar ideas, pensar nuevas ideas para la empresa y concursos de ideas, fomentando el pensamiento creativo para la creación de empresas innovadoras.
- ✓ **Tendencias e+** oportunidades emprendedoras. Observando tendencias de mercado, creando oportunidades de negocio con la detección de las oportunidades emergentes que lo hagan posible.
- ✓ **Modelo Negocio e+** de la idea a la empresa. Impulsar el desarrollo económico, participación en concursos de modelos de negocio, y definiendo nuevas propuestas de negocio.

Estas actividades pretenden concretar una idea novedosa o que sea viable para el emprendedor para que sepan y puedan aprovechar las oportunidades o poder realizar un plan de negocio, para comprobar o ver la viabilidad del proyecto que quieren hacer antes de crear la empresa.

¹¹ Datos de las actividades recogidos en la página web <http://emprendeplus.emprenemjunts.es/> a través del portal emprenemjunts

B) FINANCIACION A TRAVES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

➤ INSTITUTO VALENCIANO DE FINANCIACIÓN (IVF)

El instituto Valenciano de Financiación amplió en el año 2011 su catalogo de productos para adaptarlo a las necesidades actuales que requerían las empresas valencianas, creando nuevas líneas de financiación como la de financiar los proyectos de emprendedores.

Estos proyectos financiados por el IVF deberán destacar por ser creativos e innovadores, y conseguir que tengan un impacto positivo. Las empresas innovadoras obtienen un mayor crecimiento en su productividad, pudiendo generar empleo de más cualificación, siendo más competitivas y poder sobrevivir en los momentos actuales.

Las líneas de préstamos participativos, de los que dispone el Instituto Valenciano de Financiación para emprendedores son tres:

✓ Línea IVF Emprendedores:

La línea del Instituto Valenciano de financiación para emprendedores consiste en un préstamo participativo destinado a microempresas y pymes innovadoras que tengan su sede o actividad principal (productivas y de servicios) en la Comunidad Valenciana y cuenten con una antigüedad de entre 4 meses y 3 años.

Puede ser financiable la inversión que se destine a la adquisición de activos y/o para las necesidades de circulante para el desarrollo de dicha actividad. Su amortización seria de hasta 7 años dependiendo de la naturaleza del proyecto y con una posibilidad de carencia de hasta 3 años.

El importe para financiar rondaría los 20.000 y los 120.000 euros. Para que sea aceptada y concedida la financiación, la empresa deberá aportar en forma de recursos propios el 15% de la cantidad del préstamo del IVF. Los recursos propios pueden ser de forma dineraria o no dineraria, esta última no puede superar el 50% de la aportación a cargo de la empresa. La formalización, aprobación y concesión corresponde al Instituto Valenciano de Financiación.

Los trámites para la solicitud se hacen a través de las entidades colaboradoras (Fundación Quórum Universidad Miguel Hernández de Elche, Parque científico de la Universidad de Valencia, Centros europeos de empresas innovadoras de la comunidad valenciana).

✓ **Línea IVF Businnes Angels**

Esta línea también es mediante un préstamo participativo para microempresas y pymes innovadoras con sede o actividad en la Comunidad Valenciana, de actividades productivas y de servicios, con antigüedad de entre 4 meses y 5 años.

El plazo de amortización para el préstamo es de 7 años en función de la naturaleza del proyecto empresarial y con una carencia de hasta 3 años. El importe oscilaría entre los 20.000 y los 200.000 euros.

La financiación del IVF está vinculada a las aportaciones en forma de recursos propios por parte de un inversor privado, siendo la financiación máxima, por parte del IVF, del mismo importe que la inversión por el business Angels.

La entidad colaboradora de esta línea es la Comunidad Valenciana Business Angels Network(CvBAN)¹². Para la tramitación de las solicitudes de los préstamos participativos los demandantes deberán rellenar una solicitud y aportar la documentación requerida.

✓ **Línea IVF Venture Capital**

Esta línea también consta de un préstamo participativo para microempresas y pymes innovadoras con sede o actividad en la Comunidad Valenciana, de actividades productivas y de servicios, con antigüedad de entre 4 meses y 5 años.

El plazo de vencimiento es de 7 años en función de la naturaleza del proyecto empresarial y con posibilidad de una carencia de hasta 3 años. Como importe máximo que se financiaría sería el 35% del importe invertido por el Fondo o SCR en la empresa, con importe mínimo de 150.000€ y con un importe máximo de 350.000 euros.

Esta financiación depende de las aportaciones de los recursos propios de las SCR o de un fondo, las entidades colaboradoras (Caixa Capital de Risc, Bullnet Gestión, Cross Road Biotech Inversiones Biotecnológicas, FIDES 3). Estos fondos o sociedades de capital de riesgo que quieran cofinanciar con el IVF proyectos de la Comunidad Valenciana tendrán que formalizar un acuerdo de reinversión y cumplir los requisitos establecidos, y como paso final ponerse en contacto con el IVF para su tramitación.

¹² Página de la entidad colaboradora www.cvban.org

6. CASOS PRACTICOS

➤ CASO 1: EMPRENDER SIN AYUDAS, SOLO CON BUENAS IDEAS

Rubén Murcia¹³ un joven de San Fulgencio, consigue emprender con un buen proyecto, sin ayudas, paso a paso, haciendo posible un sueño. Sin estudios relacionados con el tema de la informática pero si con la experiencia y pasión desde niño por los videojuegos, consigue que en 2011 Apple se interese en comprarle dos aplicaciones creadas para los móviles y que ya han salido a la venta en todo el mundo.

Todo esto ha sido posible ya que al jugar mucho, conoce lo que más se vende y leyendo los comentarios para ver qué es lo que quiere la gente, consigue satisfacer las necesidades de los consumidores.

Comenzando paso a paso, convirtiendo el despacho de su casa en la empresa Infamous Games, siendo el único trabajador. Dedicándole 8 horas diarias consiguió crear un video juego que fuera lo más simple y adictivo posible. Pero no todo fue fácil, para que Apple se decidiera a comprarle su juego y ser aceptado, para ello tuvo que pasar unos estrictos controles de calidad, y si lo aceptan como viable te lo compran y lo ponen a la venta, si no dan el visto bueno no. A los dos meses de su puesta en marcha ya se habían registrado más de 9000 descargas, el 70% de las ventas son para el creador y el 30% para la compañía, y te dan la opción de elegir tu el precio por el que sale a la venta.

Pero aquí no se detiene, este empresario quiere seguir innovando y abre el negocio Rupas APP Games en Abril de 2010, un estudio que nace con mucha ilusión de poder entretener, creando juegos mágicos donde el jugador es llevado a límites insospechados. O haciendo tus ideas posibles.

En Diciembre de 2012 es co-fundador de Magic Frame Studios junto con Jesús Ros, diseñando juegos conjuntamente. Y siendo reconocidos a nivel nacional, ya que consiguen tres candidaturas a los Premios Nacionales de la Industria del videojuego de la Academia de las Artes y las Ciencias Interactivas con el juego Chronos Salvation (un videojuego cuya trama es salvar al planeta tierra que se encuentra en grave peligro) con un claro mensaje de respeto al planeta tierra, y sobre todo al medio ambiente.

Este videojuego que lleva a la venta desde Febrero de 2013 está disponible para Android, Apple y Amazon, obteniendo más de 100.000 descargas esta vez no pagadas, ya que son juegos gratuitos.

¹³ En el apartado de anexos esta la entrevista personal que le hice a Rubén Murcia un emprendedor que a alcanzado el éxito con un proyecto innovador y con mucha constancia en el trabajo.

También colaboran con iTopgames regalando sus juegos en colaboración con juegaterapia, para que todos los niños puedan jugar gratis.

Rubén Murcia también colaboro para Antena 3 y para la empresa de Risto Mejide.

Actualmente siguen innovando con sus productos, el 5 de Noviembre de 2013 estuvieron como invitados en el día del emprendedor en Alicante, donde pusieron un stand y donde hicieron una ponencia contando su historia, sus proyectos e innovaciones futuros.

➤ **CASO 2: EL BOCA A VOCA DE LOS CLIENTES Y LAS REDES SOCIALES**

ISABEL CINTAS PAPELES, es una mujer autónoma dedicada a la elaboración artesanal del forro de libretas (de varios tamaños), agendas, recetarios, cuadernos con anillas y álbumes de fotos. Algo que parece simple pero que necesita mucho tiempo y mucha dedicación.

La idea no surgió para un negocio sino que empezó a hacer manualidades por que le relajaban, le gustaba para tener detalles más personales con sus amigos; pero poco a poco sus regalos personalizados fueron gustando a mucha gente, y gracias al boca a boca empezaron los primeros pedidos, y así surgió la idea de comenzar este negocio.

No ha pedido ninguna ayuda debido a que este negocio era innovador, y por esta zona no había competitividad, fue de las primeras y tenía la tranquilidad de no tener competencia, por eso conforme ganaba dinero lo invertía en materiales, para no arriesgar nada. La única competencia que fue apareciendo era gente que usaba la misma técnica pero más elaborada, para artículos solo de decoración, que conllevaban más tiempo de trabajo, los materiales eran más caros y por supuesto el precio era realmente muy superior al suyo, pero esos trabajos a pesar de ser bonitos realmente eran poco prácticos para la vida diaria.

Isabel opto por un diseño más sencillo y que fuera en artículos prácticos a usar en el día a día manteniendo la técnica del scrapbook: diseños vintage, cintas, encajes y flores. Con un coste en materiales más económico y así más asequibles para sus clientes.

Cada vez surgió más competencia, pero gracias al boca a boca Isabel tiene clientes fijos que le suelen recomendar a compañeros o amigos, y así llego al punto de casi no dar abastos con tantos pedidos, ya que con la página web que creó en la red social Facebook, los pedidos suelen demandarlos desde todas partes de España. Actualmente ha tenido que cerrar agenda porque la previsión de pedidos es de casi dos meses, debido a que esta sola como autónoma planteándose contratar alguien más.

El consejo que da Isabel para la gente que quiere emprender es el siguiente:

“Animaría a las personas que tienen una idea a que se lancen, siempre que no sea una propuesta muy arriesgada en la que haya que invertir mucho. Los primeros meses no son de mucha ganancia, entre que uno se da a conocer y tiene que invertir en material, pero luego uno va viendo los frutos de su esfuerzo y recibe su recompensa y no hay nada mejor que trabajar en una cosa que te apasiona y con la que disfrutas haciéndolo, eso se refleja en el producto final y en tu atención al cliente”.

➤ **CASO 3: RESURGIMIENTO COMO EL AVE FENIX DESDE SUS CENIZAS**

El centro de estética María Ángeles Candela situado en Elche, abrió sus puertas en el año 2000. Además de la jefa que también era empleada, contaba con 5 empleadas más, y siempre tenía a una becaria para que hiciera las prácticas en su centro. El negocio funcionaba bastante bien hasta que comenzó la crisis económica, y debido a ello en 2007 tuvo que quedarse con solo 3 empleadas.

A finales de 2008, tuvieron que replantearse el cierre del negocio, debido a que tenían más pérdidas que beneficios y no podía pagar nominas a las empleadas, en 2009 solo quedaba la jefa con el negocio abierto sin ninguna empleada ya que obtenía los suficientes beneficios para ello.

Junto con su hijo Francisco Dura Candela, no solo no cerraron la empresa, sino que tuvieron una idea innovadora que les consiguió que pudieran resurgir, abrieron la tienda on line “cosméticos 24 horas”¹⁴ donde ofrecían por venta online productos de maquillaje a un precio inferior que en las tiendas. Para el montaje de la página se solicitó una ayuda a fondo perdido que les permitiera también mejorarla y modernizarla. Gracias a la página y sus productos, se pudo contratar a una antigua empleada para el centro de estética, ya que al atender a más clientas obtendrían más beneficios, y gracias a la página costaría pagar menos los costes, hasta que la crisis actual mejore. La pagina web, la siguen manteniendo activa.

Pero a principios de 2013 vieron la oportunidad, partiendo desde cero aprovechando un nicho de mercado amplio que no tenían competidores. Es una comercial de productos, comprando en Grecia y vendiendo con el nombre de “cover mark profesional”¹⁵. Son productos de marca muy reconocidos en España, productos que ya estaban introducidos, pero que se distribuían por las grandes empresas farmacéuticas que lo hacían mal, dejando de vender y dejando un mercado sin atender.

Los clientes seguían demandando esos productos determinados, pero en las farmacias no quedaba prácticamente stock, solo quedaban restos, lo que imposibilitaba la búsqueda en España. Por ello la empresa Covermark Profesional recogieron el testigo, y no solo lo distribuyen en farmacias, centros de estética, clínicas de estética, e incluso hospitales, sino que

¹⁴ www.cosmeticos24h.com

¹⁵ www.covermarkprofesional.es

obtienen éxito gracias a la compra on line por parte de los minoristas que pueden realizar sus pedidos de manera más ventajosa, lo que resulto muy beneficioso ya que crecieron las ventas.

La empresa la empezaron desde cero, para comenzarla solicitaron un ICO que fue aprobado, pero la entidad bancaria les hizo subscribirse a un seguro, cosa que no les gusto.

Actualmente han solicitado un segundo ICO para la mejora de la nueva página, que falta modificar el diseño, y pequeñas mejoras para la función de pedidos y de stocks de los productos.

Resumen: Con la crisis y casi cierre del negocio, a esta familia solo le quedaba emprender y ser innovadores, partiendo de cero desde las dos páginas webs creadas, y con ayudas financieras a través de ICOs y ayudas a fondo perdido, aprovecharon un nicho de mercado que estaba desatendido dando el golpe con la atención al minorista y precios ventajosos. Vieron la oportunidad y supieron afrontar nuevos retos, que hoy en día son los que les han hecho seguir hacia adelante obteniendo más beneficios que costes.

➤ **CASO 4: INNOVACION DE LA MUJER EMPRENDEDORA**

Una vez acabado la carrera de empresariales, y ver que no encontraba trabajo de lo suyo, y lo que encontraba no le motivaba lo suficiente. Esta empresaria decidió con 24 años decidió emprender con un proyecto “Cafetal” una cafetería tetería, situada en Albaterra (Alicante) que fue innovadora ya que era un negocio en auge ya que había demanda pero no habían ofertas.

Raquel solicito una ayuda para hacerse autónomo y otra para desarrollar dicho proyecto, cuando la solicito ya tenía 25 años y las leyes habían cambiado y ya no podía solicitar dicha ayuda. Como me comento “las leyes van cambiando, y para realizar tu idea o tu proyecto no solo debes fijarte en las ayudas y subvenciones puede que no cumplas los requisitos o que lleguen tarde, o que no salga rentable el negocio las ayudas te obligan a mantener el negocio abierto 3 años porque si no te tocaría devolver la ayuda si te ha sido otorgada”

La empresaria si recibió una pequeña ayuda en el pago de autónomo, con una reducción en su cuota durante el primer año, después pagarías la cuota normal.

Una vez ya con el negocio casi montado, solicito la ayuda para la mujer emprendedora, la cual le fue concedida, ya que su proyecto era viable, y le financiaron su proyecto con un 0% de interés.

A los 2 años todo lo invertido fue amortizado, ya que fue un éxito y sigue siendo, con los beneficios esta empresaria nos e ha quedado quieta y su motivación creativa le ha hecho abrir un nuevo negocio con ideas innovadoras, sin necesidad de solicitar ayudas, actualmente este emprendiendo los primeros pasos de la constitución de su nuevo proyecto, que de momento resulta viable dado el plan de negocio realizado, y a los recursos financieros con los que cuenta.

7. CONCLUSIÓN:

“El reconocimiento y la persecución de oportunidades de negocio sin considerar los recursos de los que previamente se dispone, con confianza en el éxito futuro, con la flexibilidad para cambiar el curso del proyecto si fuere necesario y con el deseo de sobreponerse a los fracasos”¹⁶.

Y como bien dijo Thomas Edison “No he fracasado, solo he encontrado 10000 formas que no funcionan”.

Todo buen emprendedor tiene la capacidad de trabajo como fórmula para suplir una falta en los recursos, y para obtener el éxito lo principal es contar con un buen proyecto empresarial.

El éxito no depende de los recursos propios de los que el emprendedor disponga o de los recursos financieros que pueda obtener ni de las ayudas que pueda solicitar; el mayor porcentaje que conlleva al éxito es ser capaz de tener ideas, que pueden mejorar la eficacia o eficiencia de algo, con mucha creatividad que sean innovadoras o que surjan para cubrir necesidades, realizar un buen plan de negocio y conseguir una buena viabilidad en nuestro proyecto empresarial.

Es bueno empezar la aventura del emprendimiento con un buen salvavidas, ya que muchas veces es como lanzarse a una piscina en la cual no sabemos la profundidad del agua; es decir, contar con el respaldo de una buena financiación gracias a nuestros recursos es bueno porque hace que nos lancemos antes con nuestro proyecto al mercado, pero con el inconveniente de que lo que nos jugamos no solo es un puesto de trabajo o una idea puesta en marcha, sino que también nos jugamos nuestro propio patrimonio. Es por eso que el emprendedor tiene que asumir ciertas decisiones durante el camino del emprendimiento.

En el caso de no contar con ese propio salvavidas esta la duda de si buscar financiación o solicitar subvenciones, como hemos dicho el emprendedor debe saltar todos los obstáculos antes de llegar a meta y poder sobre ponerse aunque los recursos sean mínimos, deberá solicitar y prepararse alternativas a ellas y no depender solo de estas ayudas, ya que al solicitar un préstamo a una entidad financiera el proceso es largo hasta que una de las entidades te dé el visto bueno a tu proyecto y te conceda ese crédito. Pero mucho pero es intentar empezar un proyecto con la espera de una subvención, que aunque te la concedan puede tardar en llegar y no puedes depender de esa espera.

¹⁶ Extracto del libro “Crea tu propia empresa” de Manuel Bermejo e Ignacio de la Vega Editorial McGrawHill edición 2003.

Aunque bien es cierto, sobre todo debido a la época que estamos viviendo y a la situación actual, muchos de los emprendedores a pesar de tener un proyecto empresarial factible para dar comienzo a una empresa nueva toman decisiones de financiación sobre las cuales dependiendo las que puedan obtener o sean más factibles para ellos, estos decidan la estructura de la empresa, ya sea su forma jurídica que sea más ventajosa o el simple hecho de tomar la decisión de lanzarse y ponerse en marcha con una sociedad o como autónomo. Este hecho es más habitual de lo que parece, ya que hay emprendedores que prefieren entrar al mercado cuanto antes y a pesar de que los tipos impositivos sean mayores, se lanzan como autónomos debido a que el papeleo a tramitar es menor y más sencillo que si te estableces como sociedad, cuyo trámite es mucho más largo y engorroso, pero para los nuevos emprendedores resulta más ventajoso por los beneficios, sobre todos fiscales, que pueden obtener constituyéndose como empresa.

Concluyendo, el emprendedor debe gestionar los recursos de los que dispone (humanos, financieros, tecnológicos y materiales) para que el riesgo en cada una de las etapas del proyecto empresarial sean mínimas, y mediante la creación de valor y el esfuerzo poder obtener una rentabilidad óptima al uso de los recursos empleados.

Para finalizar usare nuevamente una frase muy famosa de Thomas Alva Edison, quién fue empresario y considerado uno de los mejores inventores de todos los tiempos, el cuál dijo: *“Toda persona debe decidir una vez en su vida si se lanza a triunfar, arriesgándolo todo, o si se sienta a ver el paso de los triunfadores”*

8. BIBLIOGRAFIA:

- Creación de empresas - Paso a paso, Ferrán Todolí Cervera
- Innovación empresarial - Arte y ciencia en la creación de empresas, Rodrigo Varela
- El capital humano y los emprendedores en España. E. Congregado, L. Hernández, J.M. Millán, J.L. Raymond, J.L. Roig, V. Salas, J.L. Sánchez-Asín, L. Serrano
- La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes. Álvaro Cuervo, José Miguel Pérez, María Ripollés, Miguel Ángel Sastre, David Urbano y Jesús M^a Valdaliso
- Creación de empresas - De la idea al proyecto empresarial. IMPIVA
- Crea tu propia empresa - Estrategias para su puesta en marcha y supervivencia. Manuel Bermejo e Ignacio de la Vega
- La creación de la empresa propia - Consejos prácticos para su puesta en marcha con éxito. Manuel Bermejo, Ignacio de la vega e Isabel Rubio
- Creación de empresas - Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales. Francisco José González Domínguez
- Creación y dirección de Pymes. Joan Ramón Sanchis Palacio y Domingo Ribeiro Soriano.

PAGINAS WEB CONSULTADAS:

Ley de apoyo a los emprendedores:

http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074

Ley de emprendedores

<http://www.leydeemprendedores.es/>

<http://www.notariosyregistradores.com/doctrina/resumenes/2013-emprendedores.htm>

Agencia Tributaria:

http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/_componentes/_Novedades_en_la_aplicacion_de_los_tributos/Novedades_tributarias_introducidas_por_la_Ley_14_2013_de_27_de_septiembre_de_apoyo_a_los_emprendedores.shtml

Seguridad Social y empleo estatal:

<http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/142496.pdf>

www.sepe.es

Ayudas por comunidades autónomas

http://www.ipyme.org/_layouts/ipyme/guiaayudas.aspx?CCAA=17

Emprendedores Comunidad Valenciana:

<http://www.emprenemjunts.es/>

Ayudas generalitat: <http://www.emprendedores.gva.es/>

http://www.emprendedores.gva.es/ayudas_subvenciones_listado

Instituto valenciano de financiación: <http://www.ivf.gva.es/>

IVACE:file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/IVACE-Financiacion.pdf

Presupuestos Generalitat Valenciana:

http://www.chap.gva.es/web/presupuestos/2014/index_c.html

Emprendedores ministerio de industria, turismo y energía:

<http://www.minetur.gob.es/es->

[ES/GabinetePrensa/NotasPrensa/2014/Paginas/npfinanciarapymesempresastecnol%C3%B3gicacasemprende.aspx](http://www.minetur.gob.es/es-ES/GabinetePrensa/NotasPrensa/2014/Paginas/npfinanciarapymesempresastecnol%C3%B3gicacasemprende.aspx)

<http://www.minetur.gob.es/portalayudas/novedades/Paginas/jornada-difusion-instrumentos-financiacion.aspx>

<http://www.ipyme.org/es->

[ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/DetalleAyudasCCAA.aspx?refe=46966&user=AyuFinan&CAUT=100&SECT=8,13&VIGE=True&ABIERTA=True&PROV=&SUBS=&DES=&TIPOCONSULTA=prediseñada&PAGE=2](http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/DetalleAyudasCCAA.aspx?refe=46966&user=AyuFinan&CAUT=100&SECT=8,13&VIGE=True&ABIERTA=True&PROV=&SUBS=&DES=&TIPOCONSULTA=prediseñada&PAGE=2)

<http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/AyudasCCAA.aspx>

<http://www.ipyme.org/es->

[ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/ListaAyudasCCAA.aspx?CAUT=17&SECT=&VIGE=True&ABIERTA=True&TipoConsulta=prediseñada](http://www.ipyme.org/es-ES/BBDD/AyudasIncentivos/Paginas/ListaAyudasCCAA.aspx?CAUT=17&SECT=&VIGE=True&ABIERTA=True&TipoConsulta=prediseñada)

Confederación española de asociaciones de jóvenes empresarios (CEAJE):

<http://www.ceaje.es/> y <http://www.saldedudas.es/ceaje/index.php>

Centro para el desarrollo tecnológico industrial (CDTI)

<http://www.cdti.es/>

Financiación para proyectos I+D

http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=17&MN=2&r=1280*800

Proyectos online: http://www.cdti.es/index.asp?MP=8&MS=128&MN=2&r=1280*800

Asesoramiento: <http://www.cdti.es/index.asp?MP=8&MS=129&MN=2>

Líneas ICO 2014: <http://www.ico.es>

<http://www.ico.es/web/ico/105>

Líneas ICO, empresas y emprendedores:

<http://www.ico.es/web/ico/ico-empresas-y-emprendedores>

<http://www.emprendedores.es/gestion/noticias/lineas-ico-2014>

Microcréditos: <http://www.microbanklacaixa.com/>

Noticias para emprendedores:

<http://emprende.unir.net/creatuempresa/ayudas-2013/>

http://www.injuve.es/sites/default/files/2013/26/publicaciones/IJE2012_0.pdf

<http://revista.unir.net/2894-incentivos-fiscales-para-nuevos-emprendedores>

Noticias en prensa:

<http://www.europapress.es/murcia/noticia-gobierno-regional-impulsa-programa-conceder-diez-millones-microcreditos-jovenes-emprendedores-20140523141511.html>

<http://www.eleconomista.es/pymes/>

<http://www.eleconomista.es/pymes/index.html>

<http://www.expansion.com/noticias/emprendedores.html>

<http://www.elconfidencial.com/tags/temas/emprendedores-9339/>

<http://www.levante-emv.com/economia/2014/02/11/ivf-refinanciara-ano-decenas-pymes/1078095.html>

Prensa digital más consultada:

www.elpais.es

www.diarioinformacion.com

www.eleconomista.es

www.expansion.es

www.20minutos.es

9. ANEXOS:

Portal del emprendedor, plataforma creada por la Generalitat Valenciana:

Castellano Valenci
www.gva.es

Portal del
Emprendedor



Está en : emprendedores : inicio
Acceso al área personal

Menú

- ▲ Emprendedores.gva.es
 - ▲ Presentación
- ▲ Asesoramiento
 - ▲ La idea
 - ▲ Plan de Empresa
 - ▲ Forma Jurídica
 - ▲ Trámites
 - ▲ Obligaciones fiscales
 - ▲ Contratación Laboral
 - ▲ Agilización de Trámites Administrativos
 - ▲ Prevención de Riesgos Laborales
- ▲ Financiación
 - ▲ Préstamos Generalitat Valenciana
 - ▲ Ayudas e incentivos nacionales y europeos
- ▲ Ayudas y subvenciones
 - ▲ Nacionales y Europeas
 - ▲ Generalitat Valenciana
 - ▲ Ayuntamiento Valencia
- ▲ Formación
 - ▲ Cursos de formación
 - ▲ Jornada Emprendimiento. Presentaciones
- ▲ Normativa
 - ▲ Autonómica
 - ▲ Estatal
- ▲ Otros enlaces de interés

Emprendedores.gva.es



Uno de los objetivos prioritarios de la Generalitat es promover la iniciativa empresarial y la creación de empleo a través de los emprendedores y de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Comunitat Valenciana.

Emprendedores.gva.es es la plataforma que la Generalitat pone a disposición de las personas que quieren emprender, agrupando toda la información que les pueda ser de utilidad para desarrollar y poner en marcha su idea de negocio y su proyecto empresarial.

Noticias

Raúl Martín apuesta por la financiación al emprendimiento con proyectos innovadores
[Leer más »](#)

Un total de 40 emprendedores participan en la iniciativa Startidea Invat.tur celebrada en Benidorm
[Leer más »](#)

EmprenJove Valencia abre la inscripción gratuita a cursos para emprendedores
[Leer más »](#)

EmprenJove Alicante ofrece un nuevo curso gratuito para jóvenes emprendedores
[Leer más »](#)

El Consell aprueba el acuerdo de colaboración entre el IVACE y el ICO para la difusión de las Líneas de Mediación y Fondos de Capital Riesgo
[Leer más »](#)

Más Noticias

junio

L	M	X	J	V	S	D
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	1	2	3	4	5	6

Destacados

Banco de Patentes

Connecting knowledge

Emprenem junts

EmprenJove

GVAJOBS

iVACE

Financiación

Promociones

www.gva.es

Web President
Alberto Fabra





© 2012 Portal del Emprendedor. Generalitat

[Mapa Web](#) | [Contacto](#) | [Acceder](#)

ANEXO: ENTREVISTA PERSONAL CASO PRÁCTICO 1

- ¿Cuál fue la motivación que te llevo a la hora de vender tu primer juego, a hacerte emprendedor, no solo en un proyecto empresarial sino creando dos empresas?

Personalmente siempre he sido un apasionado de las nuevas tecnologías, y cuando llegó la crisis y perdí el trabajo, empecé a compaginar mi hobby de crear videojuegos con el trabajo en la empresa familiar; lance mi primera aplicación y a los 6 meses cree Rupas Studios. Dentro de Rupas Studios subcontractaba de vez en cuando a Jesús Ros para que me realizara trabajos de Diseño gráfico, Jesús tiene mucho talento para esto, y un año después decidimos crear Magic Frame Studios y por ahora aquí estamos.

- ¿Cómo puedes sin recibir ni solicitar ningún tipo de ayudas o subvenciones, lograr el éxito que estas consiguiendo?

Siempre hemos trabajado con dinero de nuestro bolsillo y arriesgando, pero eso sí, con paso de hormiga y muy poco a poco, quizás el éxito nos haya venido porque nuestro trabajo es bueno, no lo sé, quizás esa pregunta no sea para mí. Aunque solo puedo decir que nosotros nos esforzamos mucho y todos los días trabajamos muchas horas, por tanto el tópico de trabajo y esfuerzo a nosotros nos ha funcionado.

¿Cómo te sientes al haber optado a unos premios nacionales?

La verdad que cuando recibimos la noticia nos sorprendió bastante, porque cuando presentamos la candidatura creíamos que no optaríamos a nada, fue una gran sorpresa porque estuvimos en 3 categorías nominados.

- ¿Que podrías aportar a la gente que tiene una idea, que quiere emprender pero no sabe si arriesgarse o no?

A esa gente solo les diría que si tienen una idea y creen en ella, que luchen por ella, que se olviden de lo que la gente piense y que no se rindan nunca, el trabajo y el esfuerzo siempre traen cosas buenas.

- ¿Cómo fue trabajar para Antena 3 y para la empresa de Risto Mejide?

Parte de mi trabajo se basa en presentar ideas a clientes, nosotros trabajamos en el mundo de los videojuegos y dentro de este hay un mercado que se denomina Advergames que viene siendo algo así como "Juegos publicitarios", estos juegos lo que hacen es interactuar con el usuario para que se diviertan jugando con el branding de nuestros clientes. Yo sabía que éramos capaces de hacer este tipo de juegos por lo tanto me puse a enviar emails todos los días a la empresa de publicidad y en especial a AfterShare TV, y después de muchos emails y de varias negociaciones empezamos a trabajar juntos, lo de Antena 3 ya vino rodado porque una cosa ya te lleva.